

LAPORAN AKHIR PENELITIAN DOSEN PEMULA



**“Analisis Faktor-Faktor Kesuksesan Suksesi UMKM di kota
Surabaya: *Principal Component Analysis*”**

TIM PENGUSUL

1. Candraningrat, S.E., M.SM NIDN : 0705048901
2. Oktaviani, S.E., M.M. NIDN : 0714127801
3. Sri Suhandiah, S.S., M.M NIDN : 0730096902

**Di Biayai Oleh :
Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jendral Penguatan Riset dan Penembangan
Kementrian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
Sesuai dengan Kontrak Penelitian Tahun Anggaran 2018
Nomor: 120/SP2H/LT/DRPM/2018 Tanggal 30 Januari 2018**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA
2018**

KONTRAK PENELITIAN
Penelitian Dosen Pemula
Tahun Anggaran 2018
Nomor: 003/ST-PPM/KPJ/II/2018

Pada hari ini Rabu tanggal Dua Puluh Delapan bulan Februari tahun Dua Ribu Delapan Belas, kami yang bertandatangan dibawah ini :

- 1. Tutut Wuriyanto, M. Kom** : Kepala Bagian Penelitian & Pengabdian Masyarakat (PPM), Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya yang berkedudukan di Jalan Raya Kedung Baruk 98 Surabaya, untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**;
- 2. Candraningrat, S.E., M.SM.** : Dosen Prodi Manajemen Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya, dalam hal ini bertindak sebagai pengusul dan Ketua Pelaksana Penelitian Tahun Anggaran 2018 untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA** dan mempunyai anggota peneliti sebagai berikut :
 - Oktaviani, S.E., M.M.
 - Sri Suhandiah, S.S., M.M.

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA**, secara bersama-sama sepakat mengikatkan diri dalam suatu Kontrak Penelitian Dosen Pemula Tahun Anggaran 2018 dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

Pasal 1
Ruang Lingkup Kontrak

PIHAK PERTAMA memberi pekerjaan kepada **PIHAK KEDUA** dan **PIHAK KEDUA** menerima pekerjaan tersebut dari **PIHAK PERTAMA**, untuk melaksanakan dan menyelesaikan Penelitian Dosen Pemula Tahun Anggaran 2018 dengan judul "**Analisis Faktor-Faktor Kesuksesan Suksesi UMKM di kota Surabaya: Principal Component Analysis**"

Pasal 2
Dana Penelitian

- (1) Besarnya dana untuk melaksanakan penelitian dengan judul sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 adalah sebesar Rp. **18400000,- (Delapan Belas Juta Empat Ratus Ribu Rupiah)** sudah termasuk pajak.
- (2) Dana Penelitian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibebankan pada Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Nomor SP DIPA-042.06.1.401516/2018, tanggal 5 Desember 2017.

Pasal 3

Tata Cara Pembayaran Dana Penelitian

- (1) **PIHAK PERTAMA** akan membayarkan Dana Penelitian kepada **PIHAK KEDUA** secara bertahap dengan ketentuan sebagai berikut:
Pembayaran sebesar 100% dari total dana penelitian yaitu Rp. **18400000,- (Delapan Belas Juta Empat Ratus Ribu Rupiah)**, yang akan dibayarkan oleh **PIHAK PERTAMA** kepada **PIHAK KEDUA** setelah **PARA PIHAK** membuat dan melengkapi rancangan pelaksanaan penelitian yang memuat judul penelitian, pendekatan dan metode penelitian yang digunakan, data yang akan diperoleh, anggaran yang akan digunakan, dan tujuan penelitian berupa luaran yang akan dicapai.
- (2) Dana Penelitian sebagaimana dimaksud pada ayat (1) akan disalurkan oleh **PIHAK PERTAMA** kepada **PIHAK KEDUA** ke rekening sebagai berikut:

Nama	: Candraningrat
NomorRekening	: 6750396052
Nama Bank	: BCA
- (3) **PIHAK PERTAMA** tidak bertanggung jawab atas keterlambatan dan/atau tidak terbayarnya sejumlah dana sebagaimana dimaksud pada ayat (1) yang disebabkan karena kesalahan **PIHAK KEDUA** dalam menyampaikan data peneliti, nama bank, nomor rekening, dan persyaratan lainnya yang tidak sesuai dengan ketentuan.

Pasal 4

Jangka Waktu

Jangka waktu pelaksanaan penelitian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 sampai selesai 100%, adalah dihitung sejak **Tanggal 26 Februari 2018** dan berakhir pada **Tanggal 14 November 2018**.

Pasal 5

Target Luaran

- (1) **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk mencapai **target luaran wajib penelitian berupa Terbit di jurnal Nasional**
- (2)
- (3) **PIHAK KEDUA** diharapkan dapat mencapai target luaran tambahan penelitian berupa
- (4) **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk melaporkan perkembangan pencapaian target luaran sebagaimana dimaksud pada ayat (1) kepada **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 6

Hak dan Kewajiban Para Pihak

- (1) Hak dan Kewajiban **PIHAK PERTAMA**:
 - a. **PIHAK PERTAMA** berhak untuk mendapatkan dari **PIHAK KEDUA** luaran penelitian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7;
 - b. **PIHAK PERTAMA** berkewajiban untuk memberikan dana penelitian kepada **PIHAK KEDUA** dengan jumlah sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) dan dengan tata cara pembayaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3.
- (2) Hak dan Kewajiban **PIHAK KEDUA**:
 - a. **PIHAK KEDUA** berhak menerima dana penelitian dari **PIHAK PERTAMA** dengan jumlah sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1);
 - b. **PIHAK KEDUA** berkewajiban menyerahkan kepada **PIHAK PERTAMA** luaran Penelitian Dosen Pemula dengan judul **Analisis Faktor-Faktor Kesuksesan Suksesi UMKM di kota Surabaya: Principal Component Analysis** dan catatan harian pelaksanaan penelitian;
 - c. **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk bertanggungjawab dalam penggunaan dana penelitian yang diterimanya sesuai dengan proposal kegiatan yang telah disetujui;
 - d. **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk menyampaikan kepada **PIHAK PERTAMA** laporan penggunaan dana sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7.

Pasal 7

Laporan Pelaksanaan Penelitian

- (1) **PIHAK KEDUA** berkewajiban untuk menyampaikan kepada **PIHAK PERTAMA** berupa laporan kemajuan dan laporan akhir mengenai luaran penelitian dan rekapitulasi penggunaan anggaran sesuai dengan jumlah dana yang diberikan oleh **PIHAK PERTAMA** yang tersusun secara sistematis sesuai pedoman yang ditentukan oleh **PIHAK PERTAMA**.
- (2) **PIHAK KEDUA** berkewajiban mengunggah Laporan Kemajuan, Catatan harian dan Surat Pernyataan Tanggungjawab Belanja (SPTB) atas dana penelitian yang telah ditetapkan ke SIMLITABMAS paling lambat **10 September 2018**.
- (3) **PIHAK KEDUA** berkewajiban menyerahkan *Hardcopy* Laporan Kemajuan dan Rekapitulasi Penggunaan Anggaran kepada **PIHAK PERTAMA**, paling lambat **10 September 2018**.
- (4) **PIHAK KEDUA** berkewajiban mengunggah Laporan Akhir, capaian hasil, Poster, artikel ilmiah dan profil pada SIMLITABMAS paling lambat **14 November 2018** (bagi penelitian tahun terakhir).
- (5) Laporan hasil Penelitian sebagaimana tersebut pada ayat (4) harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. Bentuk/ukuran kertas A4;
 - b. Di bawah bagian cover ditulis:

Dibiayai oleh:
Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan
Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
Sesuai dengan Kontrak Penelitian Tahun Anggaran 2018
Nomor: 120/SP2H/LT/DRPM/2018 tanggal 30 Januari 2018

Pasal 8 **Monitoring dan Evaluasi**

PIHAK PERTAMA dalam rangka pengawasan akan melakukan Monitoring dan Evaluasi internal terhadap kemajuan pelaksanaan Penelitian Tahun Anggaran 2018 ini sebelum pelaksanaan Monitoring dan Evaluasi eksternal oleh Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi.

Pasal 9 **Penilaian Luaran**

1. Penilaian luaran penelitian dilakukan oleh Komite Penilai/*Reviewer* Luaran sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
2. Apabila dalam penilaian luaran terdapat luaran tambahan yang tidak tercapai maka dana tambahan yang sudah diterima oleh peneliti harus disetorkan kembali ke kas negara.

Pasal 10 **Perubahan Susunan Tim Pelaksana dan Substansi Pelaksanaan**

Perubahan terhadap susunan tim pelaksana dan substansi pelaksanaan Penelitian ini dapat dibenarkan apabila telah mendapat persetujuan tertulis dari Direktur Riset dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi.

Pasal 11 **Penggantian Ketua Pelaksana**

- (1) Apabila **PIHAK KEDUA** selaku ketua pelaksana tidak dapat melaksanakan Penelitian ini, maka **PIHAK KEDUA** wajib mengusulkan pengganti ketua pelaksana yang merupakan salah satu anggota tim kepada **PIHAK PERTAMA**.
- (2) Apabila **PIHAK KEDUA** tidak dapat melaksanakan tugas dan tidak ada pengganti ketua sebagaimana dimaksud pada ayat(1), maka **PIHAK KEDUA** harus mengembalikan dana penelitian kepada **PIHAK PERTAMA** yang selanjutnya disetor ke Kas Negara.
- (3) Bukti setor sebagaimana dimaksud pada ayat (2) disimpan oleh **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 12 **Sanksi**

- (1) Apabila sampai dengan batas waktu yang telah ditetapkan untuk melaksanakan Penelitian ini telah berakhir, namun **PIHAK KEDUA** belum menyelesaikan tugasnya, terlambat mengirim laporan Kemajuan, dan/atau terlambat mengirim laporan akhir, maka **PIHAK KEDUA** dikenakan sanksi administratif berupa penghentian pembayaran dan tidak dapat mengajukan proposal penelitian dalam kurun waktu dua tahun berturut-turut.
- (2) Apabila **PIHAK KEDUA** tidak dapat mencapai target luaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5, maka kekurangan capaian target luaran tersebut akan dicatat sebagai hutang **PIHAK KEDUA** kepada **PIHAK PERTAMA** yang apabila tidak dapat dilunasi oleh **PIHAK KEDUA**, akan berdampak pada kesempatan **PIHAK KEDUA** untuk mendapatkan pendanaan penelitian atau hibah lainnya yang dikelola oleh **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 13 **Pembatalan Perjanjian**

- (1) Apabila dikemudian hari terhadap judul Peneliti sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 ditemukan adanya duplikasi dengan Penelitian lain dan/atau ditemukan adanya ketidakjujuran, itikad tidak baik, dan/atau perbuatan yang tidak sesuai dengan kaidah ilmiah dari atau dilakukan oleh **PIHAK KEDUA**, maka perjanjian Penelitian ini dinyatakan batal dan **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana penelitian yang telah diterima kepada **PIHAK PERTAMA** yang selanjutnya akan disetor ke Kas Negara.
- (2) Bukti setor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disimpan oleh **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 14 **Pajak-Pajak**

Hal-hal dan/atau segala sesuatu yang berkenaan dengan kewajiban pajak berupa PPN dan/atau PPh menjadi tanggungjawab **PIHAK KEDUA** dan harus dibayarkan oleh **PIHAK KEDUA** ke kantor pelayanan pajak setempat sesuai ketentuan yang berlaku.

Pasal 15 **Peralatan dan/alat Hasil Penelitian**

Hasil Pelaksanaan Penelitian ini yang berupa peralatan dan/atau alat yang dibeli dari pelaksanaan Penelitian ini adalah milik Negara yang dapat dihibahkan kepada Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pasal 16 **Penyelesaian Sengketa**

Apabila terjadi perselisihan antara **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** dalam pelaksanaan perjanjian ini akan dilakukan penyelesaian secara musyawarah dan mufakat, dan apabila tidak tercapai penyelesaian secara musyawarah dan mufakat maka penyelesaian dilakukan melalui proses hukum.

Pasal 17 **Lain-lain**

- (1) **PIHAK KEDUA** menjamin bahwa penelitian dengan judul tersebut di atas belum pernah dibiayai dan/atau diikutsertakan pada Pendanaan Penelitian lainnya, baik yang diselenggarakan oleh instansi, lembaga, perusahaan atau yayasan, baik di dalam maupun di luar negeri. Segala sesuatu yang belum cukup diatur dalam Perjanjian ini dan dipandang perlu diatur lebih lanjut dan dilakukan perubahan oleh **PARA PIHAK**, maka perubahan-perubahannya akan diatur dalam perjanjian tambahan atau perubahan yang merupakan satu kesatuan dan bagian yang tidak terpisahkan dari Perjanjian ini.

Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani oleh PARA PIHAK pada hari dan tanggal tersebut di atas, dibuat dalam rangkap 2 (dua) dan bermeterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

PIHAK PERTAMA



PENELITIAN & PENGABDIAN
MASYARAKAT
stikom
SURABAYA

Tutut Wuriyanto, M.Kom
NIDN: 0703056702

PIHAK KEDUA



METERAI
TEMPEL
TGL. 20
1FBCEAEF504698365
6000
ENAM RIBU RUPIAH

Candraningrat, S.E., M.SM.
NIDN: 0705048901

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis



Dr. Drs. Antok Supriyanto, M.MT.
NIDN: 0726106201

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 571/Manajemen
Bidang Fokus : Sosial Humaniora

LAPORAN AKHIR PENELITIAN DOSEN PEMULA



**“Analisis Faktor-Faktor Kesuksesan Sukseksi UMKM di kota
Surabaya: *Principal Component Analysis*”**

TIM PENGUSUL

1. Candraningrat, S.E., M.SM NIDN : 0705048901
2. Oktaviani, S.E., M.M. NIDN : 0714127801
3. Sri Suhandiah, S.S., M.M NIDN : 0730096902

Di Biyai Oleh :

**Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jendral Penguatan Riset dan Penembangan
Kementrian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
Sesuai dengan Kontrak Penelitian Tahun Anggaran 2018
Nomor: 120/SP2H/LT/DRPM/2018 Tanggal 30 Januari 2018**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
INSTITUT BISNIS DAN INFORMATIKA STIKOM SURABAYA**

2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Faktor-Faktor Kesuksesan Suksesi UMKM di kota Surabaya: Principal Component Analysis

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap : CANDRANINGRAT, S.E., M.S.M
Perguruan Tinggi : Institut Bisnis dan Informatika STIKOM Surabaya
NIDN : 0705048901
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
Program Studi : Manajemen
Nomor HP : 081615244972
Alamat surel (e-mail) : candraningrat@ymail.com

Anggota (1)

Nama Lengkap : OKTAVIANI S.E., M.M
NIDN : 0714127801
Perguruan Tinggi : Institut Bisnis dan Informatika STIKOM Surabaya

Anggota (2)

Nama Lengkap : SRI SUHANDIAH S.S., M.M
NIDN : 0730096902
Perguruan Tinggi : Institut Bisnis dan Informatika STIKOM Surabaya

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra : -
Alamat : -
Penanggung Jawab : -
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp 18,400,000
Biaya Keseluruhan : Rp 18,400,000

Mengetahui,
Dekan FEB



(Dr. Drs. Antok Supriyanto, M.MT.)
NIP/NIK 890032

Kota Surabaya, 12 - 11 - 2018
Ketua,

(CANDRANINGRAT, S.E., M.S.M)
NIP/NIK 150847

Menyetujui,
Ketua PPM

(Tri Sagirani, S.Kom., M.MT.)
NIP/NIK 970229


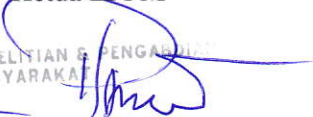
Justifikasi Anggaran Laporan Akhir PDP 2018

1. Honor				
Honor	Honor/Jam (Rp)	Waktu	Minggu	TOTAL (Rp)
HR Olah Data	HR Olah Data	1	Rp 1,500,000	Rp 1,425,000
HR Olah Data	PPH 21 Olah Data	1	Rp 75,000	Rp 75,000
HR Sekertariat Peneliti	HR Sekertariat Peneliti	6 Bulan	Rp 300,000	Rp 1,692,000
HR Sekertariat Peneliti	PPH 21 HR Sekertariat Peneliti	1	Rp 108,000	Rp 108,000
Survei Uji Instrumen	HR Kuesener Uji Instrumen	30	Rp 8,000	Rp 225,600
Survei Uji Instrumen	PPH 21 Survei Uji Instrumen dan Petugas Lapangan	1	Rp 14,400	Rp 14,400
Survei lapangan	HR Kuesener	100	Rp 8,000	Rp 800,000
SUB TOTAL (Rp)				Rp 4,340,000
2. Peralatan Habis Pakai				
Material	Justifikasi Pembelian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	TOTAL (Rp)
Persiapan Survei Uji Instrumen	Fotocopy Proposal	770	Rp 200	Rp 154,000
Persiapan Survei Uji Instrumen	Penjilitan Proposal	8	Rp 10,000	Rp 80,000
Persiapan Survei Uji Instrumen	Pembelian ATK	1	Rp 381,000	Rp 381,000
Persiapan Survei Uji Instrumen	Fotocopy Kuesener	600	Rp 200	Rp 120,000
Persiapan pengambilan data	Fotocopy Proposal	565	Rp 200	Rp 113,000
Persiapan pengambilan data	penjilitan	8	10000	Rp 80,000
Persiapan pengambilan data	Fotocopy Kuesener	1800	Rp 200	Rp 360,000
Persiapan pengambilan data	ATK	1	Rp 304,000	Rp 304,000
Pembelian Kertas HVS	Pembelian Kertas HVS	3	Rp 39,000	Rp 117,000
Pembelian Tinta Printer	Pembelian Tinta Printer	4	Rp 40,000	Rp 160,000
Laporan Kemajuan	Fotocopy laporan kemajuan	885	Rp 200	Rp 177,000
	Penjilitan Laporan Kemajuan	3	Rp 20,000	Rp 60,000
Laporan Akhir	Fotocopy Laporan Akhir	1920	Rp 200	Rp 384,000
Laporan Akhir	Penjilitan	6	Rp 25,000	Rp 150,000

	Kertas	4	Rp. 40,000	Rp 160,000
Rapat Awal	Nasi Kotak + Minum	3	Rp 40,000	Rp 120,000
Rapat Pembentukan Tim Penelitian Dengan Mahasiswa	Nasi Kotak + Minum	7	Rp 40,000	Rp 280,000
Rapat Hasil Uji Instrumen	Nasi Kotak + Minum	4	Rp 40,000	Rp 160,000
Rapat Monitoring Survei 1	Nasi Kotak + Minum	7	Rp 40,000	Rp 280,000
Rapat Monitoring Survei 2	Nasi Kotak + Minum	7	Rp 40,000	Rp 280,000
Rapat Laporan kemajuan	Nasi Kotak + Minum	4	Rp 40,000	Rp 160,000
SUB TOTAL (Rp)				Rp 4,080,000
4. Biaya Non Oprasional				
Kegiatan	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	TOTAL (Rp)
SUB TOTAL (Rp)				
5. Perjalanan				
Kegiatan	Justifikasi Perjalanan	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	TOTAL (Rp)
Survei Uji Instrumen	Petugas Lapangan Uji Instrumen	26	Rp 80,000	Rp 1,955,200
	PPH 21 Petugas Lapangan Uji Instrumen	1	Rp 124,800	Rp 124,800
Survei lapangan	Petugas Lapangan Penelitian	75	Rp 80,000	Rp 5,591,500
	PPH 21 Petugas Lapangan Penelitian	1	Rp 408,500	Rp 408,500
Transport Cek responden	Transport	1	Rp 200,000	Rp 200,000
Transport Pengambilan data Dosen	Transport	1	Rp 200,000	Rp 200,000
SUB TOTAL (Rp)				Rp 8,480,000
6. Lain-Lain				
Publikasi Jurnal	Publikasi Jurnal	1	Rp 1,500,000	Rp 1,500,000
SUB TOTAL (Rp)				Rp 1,500,000
TOTAL ANGGARAN YANG DIKELUARKAN				Rp 18,400,000


Mengetahui / Menyetujui :

Ketua LPPM



 (Tri Sagirani, S.Kom., M.MT.)
 NIK.: 970229

Surabaya, 13 November 2018

Ketua Peneliti,


 (Candaningrat, S.E., M.SM.)
 NIK : 150847

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
RINGKASAN	vii
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Luaran penelitian	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Bisnis Keluarga	5
BAB III. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN	8
3.1. Tujuan Penelitian.....	8
3.2. Manfaat Penelitian.....	8
BAB IV. METODE PENELITIAN	9
4.1. Tahapan Penelitian	9
4.2. Lokasi Penelitian	10
4.3. Faktor yang diamati.....	10
4.4. Model Penelitian.....	11
4.5. Rancangan Penelitian	11
4.6. Sampel Penelitian	12
4.7. Metode Pengumpulan Data	12
4.8. Teknik Analisis Data	14
4.9. Uji Validitas dan Realiabilitas Data	16
4.9.1. Uji Validitas.....	16
4.9.2. Uji Reliabilitas	18

BAB V. BIAYA DAN JADWAL PENELITIAN.....	22
5.1. Hasil Penelitian	22
5.1.1 Karakteristik Responden.....	22
5.1.1.1. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha.....	22
5.1.1.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	23
5.1.1.3. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir.....	23
5.1.1.4. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan.....	24
5.1.1.5. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berjalannya Industri	25
5.1.1.6. Karakteristik Responden Berdasarkan Omset Perbulan	25
5.1.2. Deskripsi Data	26
5.1.3. Analisis Faktor.....	34
5.1.3.1. <i>KMO, Anti Image Matrices, dan Barlett's Test of Sphericity....</i>	34
5.1.3.2. <i>Extraction</i>	37
5.2. Luaran Yang Dicapai	42
BAB VI. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA.....	43
6.1. Rencana Kegiatan Lanjutan	43
6.1.1 Publikasi Jurnal.....	43
6.1.2 Penyusunan Laporan Akhir Penelitian	43
BAB VII. KESIMPULAN DAN SARAN.....	44
7.1. Kesimpulan	44
7.1. Saran	45
DAFTAR PUSTAKA.....	47
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Luaran Penelitian	4
Tabel 4.1. Skala Rating dan Kategori Jawaban dan Interval yang sama	13
Tabel 4.2 Uji Validitas Instrumen.....	17
Tabel 4.3 Uji Reliabilitas Instrumen.....	19
Tabel 4.4 Uji Reliabilitas Per Item	19
Tabel 5.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha.....	22
Tabel 5.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	23
Tabel 5.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	24
Tabel 5.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan.....	24
Tabel 5.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Berjalannya Industri.....	25
Tabel 5.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Omset Perbulan	26
Tabel 5.7 Frekuensi Hasil Jawaban Responden	27
Tabel 5.8 KMO dan <i>Barlett</i>	34
Tabel 5.9 <i>Measure of Sampling Adequacy</i>	36
Tabel 5.10 <i>Measure of Sampling Adequacy</i> percobaan ke dua	36
Tabel 5.11 <i>Total Variance Explained</i>	37
Tabel 5.12 Ringkasan <i>Rotated Component Matrix</i>	38
Tabel 5.13 Ringkasan <i>Pattern Matrix</i>	39
Tabel 5.14 Hasil Analisa Faktor	40
Tabel 5.15 Ringkasan <i>Total Variance Explained</i>	42
Tabel 5.16 Luaran Penelitian	42

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1. Alur Penelitian	9
Gambar 3.2. Model Penelitian	11

RINGKASAN

Sebagian besar UMKM berasal dari bisnis keluarga. Perusahaan keluarga merupakan suatu fenomena tersendiri dalam dunia bisnis. Suatu perusahaan dinamakan perusahaan keluarga apabila terdiri dari dua atau lebih anggota keluarga yang mengawasi keuangan perusahaan. Suatu organisasi dinamakan perusahaan keluarga apabila paling sedikit ada keterlibatan dua generasi dalam keluarga itu dan mereka mempengaruhi kebijakan perusahaan. Namun perusahaan keluarga belum tentu dapat bertahan lama, hal tersebut juga di dukung oleh beberapa penelitian, Dari masalah-masalah yang sering muncul dalam bisnis keluarga, terutama masalah profesionalisme, akhirnya muncul mitos, “generasi pertama membangun, generasi kedua menikmati, dan generasi ketiga menghancurkan”. Oleh karena itu perlunya di adakan penelitian tentang pencarian faktor-faktor kesuksesan suksesi pada UMKM dalam hal ini di lakukan pada UMKM di kota Surabaya dimana kota Surabaya merupakan kota metropolitan yang sangat memungkinkan wirausaha bisa berkembang dalam mengurangi pengangguran yang sering terjadi karena PHK dan banyaknya jumlah lulusan sekolah ataupun Perguruan Tinggi yang tidak terserap di lapangan kerja.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis faktor *Principal Component Analysis* yaitu suatu teknik analisis faktor di mana beberapa faktor yang akan terbentuk berupa variabel laten yang belum dapat ditentukan sebelum analisis dilakukan guna mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi kesuksesan suksesi pada UMKM. Sedangkan sample adalah 100 responden. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah Survey dengan instrument kuesioner, yang di buat setelah melakukan survey pendahuluan yaitu wawancara, studi pustaka dan studi literatur, sedangkan teknik analisis data digunakan Analisis Faktor *Principal Component Analysis* dengan software SPSS.

Hasil penelitian ini adalah menemukan 6 faktor yang mentukan kesuksesan suksesi pada UMKM di kota Surabaya yaitu prosedur penyiapan suksesi, karateristik suksesor, kesiapan generasi sebelumnya, komunikasi dalam proses suksesi, hubungan antar anggota keluarga, dan pengenalan lingkungan bisnis, dari ke 6 faktor tersebut sedangkan yang memiliki bobot tertinggi dalam keberhasilan suksesi pada UMKM di kota Surabaya adalah prosedur penyiapan suksesor sebesar 31,4% sedangkan di urutan kedua adalah karateristik suksesor sebesar 20,3%, untuk peringkat ketiga kesiapan generasi sebelumnya sebesar 8,7%, di susul komunikasi dalam proses suksesi sebesar 5,3%, hubungan anggota keluarga sebesar 5,012% dan terakhir adalah pengenalan lingkungan bisnis sebesar 4,520%.

Kata kunci: *Principal Component Analysis, Suksesi, Bisnis Keluarga, dan UMKM*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha rumah tangga kecil dan menengah mempunyai peranan yang cukup signifikan terhadap perekonomian di Indonesia khususnya dalam mengatasi pengangguran dan mendorong terciptanya stabilitas usaha yang berkesinambungan. Menurut data BPS, sensus ekonomi (2006) pertumbuhan industri besar dan menengah dari tahun 2002 sampai dengan 2006 hanya tumbuh sebanyak 1.998 perusahaan atau sekitar 0.02%. Sedangkan untuk Industri kecil dan rumah tangga dari tahun 2002 sampai dengan 2006 tumbuh sebanyak 455.960 perusahaan atau sekitar 16%. Dari total unit usaha manufaktur di Indonesia sebanyak 1.542 juta ternyata 99,2 % merupakan unit industri kecil dan rumah tangga, yang mampu menyediakan kesempatan kerja sebanyak 67,3% dari total kesempatan kerja, sedangkan kontribusi industri manufaktur hanya sebesar 17.8%. Berdasarkan kategori lapangan usaha, perdagangan besar dan eceran terlihat mendominasi jumlah perusahaan di seluruh skala usaha. Pada perusahaan dengan skala usaha besar. Jumlah perusahaan pada kategori lapangan usaha perdagangan besar dan eceran sebanyak 18,9 ribu perusahaan atau sekitar (41,45 %) dari seluruh perusahaan atau usaha besar. Untuk perusahaan usaha kecil sebanyak 2.252.4 (63%) dari seluruh perusahaan usaha kecil, dan untuk usaha mikro sebanyak 7968,1 (42%) dari seluruh perusahaan atau usaha mikro. (BPS, Sensus Ekonomi 2006).

Sebagian besar UMKM berasal dari bisnis keluarga. Perusahaan keluarga merupakan suatu fenomena tersendiri dalam dunia bisnis, Suatu perusahaan dinamakan perusahaan keluarga apabila terdiri dari dua atau lebih anggota keluarga yang mengawasi keuangan perusahaan (John L Ward dan Craiq E Aronoff, 2002). Suatu organisasi dinamakan perusahaan keluarga apabila paling sedikit ada keterlibatan dua generasi dalam keluarga itu dan mereka mempengaruhi kebijakan perusahaan (Robert G Donnelley, 2002).

Perusahaan keluarga mempunyai andil yang signifikan bagi pendapatan negara, Di Amerika Serikat saat ini terdapat 24 juta perusahaan keluarga, 90% dari 15 juta perusahaan besar adalah didominasi oleh kelompok-kelompok keluarga. Disamping itu sepertiga dari 500 perusahaan kaya di Amerika dimiliki dan dikendalikan oleh keluarga, dan 40% dari GNP atau 59% dari GDP AS diperoleh dari perusahaan keluarga.

Demikian pula di Asia, menurut laporan penelitian yang dilakukan oleh Credit Suisse tahun 2011, perekonomian di Asia sangat tergantung dari keberadaan perusahaan keluarga. Kontribusi mereka mencapai $\pm 50\%$, dimana dominasi perekonomian negara oleh perusahaan keluarga lebih tinggi di Asia Selatan (India sebesar 67%) dibandingkan Asia Utara. Kapitalisasi pasar yang dimiliki pada tahun 2010 juga meningkat enam kali lipat dibandingkan tahun 2000. Bahkan laporan De Vries (2011) menyebutkan angka yang lebih tinggi. Sembilan puluh lima persen bisnis di Asia, Timur Tengah, Italia, dan Spanyol, dikontrol oleh keluarga. Sekitar 80% bisnis di Prancis dan Jerman dikontrol oleh keluarga.

Namun survei dari Family Business Review (2003) menunjukkan sebanyak 71% perusahaan keluarga di Australia dimiliki oleh generasi pertama, 20% oleh generasi kedua, dan hanya 9% dimiliki oleh generasi ketiga. Salah satu isu yang paling diperdebatkan sekitar perusahaan keluarga berkaitan dengan keputusan suksesi. Transisi pimpinan mungkin memainkan peran penting dalam menentukan prospek perusahaan, dan mereka bisa dibilang dipengaruhi oleh preferensi keluarga mengendalikan, yang sering berjuang antara mempekerjakan anggota keluarga atau seorang pimpinan perusahaan yang tidak terkait.

Dari perspektif teoritis, dampak pada kinerja pimpinan bisnis keluarga adalah ambigu (Donnelley 1964). Pimpinan bisnis keluarga bisa melakukan lebih baik daripada manajer lain karena mereka terkena imbalan nonmoneter lebih tinggi terkait dengan keberhasilan perusahaan bahwa para Pimpinan bisnis keluarga lain tidak berbagi (Kandel dan Lazear 1992; Davis, Schoorman, dan Donaldson 1997). Mereka juga berpendapat untuk memiliki sulit diperoleh, perusahaan-spesifik pengetahuan dan tingkat kepercayaan yang lebih tinggi dari stakeholder kunci (Donnelley 1964). Selanjutnya, manajer keluarga bisa memiliki fokus jangka panjang yang tidak terkait Pimpinan bisnis keluarga kekurangan (Cadbury 2000). Sebaliknya, Pimpinan bisnis keluarga bisa underperform karena ketegangan antara tujuan keluarga dan bisnis (Christiansen 1953; Levinson 1971; Barnes dan Hershon 1976; Lansberg 1983) dan, mungkin yang paling penting, karena fakta mereka dipilih dari kolam kecil bakat manajerial (Burkart, Panunzi dan Shleifer 2003; Pe'rez-Gonza 'lez 2006).

Dari masalah-masalah yang sering muncul dalam bisnis keluarga, terutama masalah profesionalisme, akhirnya muncul mitos, “generasi pertama membangun, generasi kedua menikmati, dan generasi ketiga menghancurkan”. Dan, ABS sengaja membahas masalah kepemimpinan dalam perusahaan keluarga, masalah konflik yang sering terjadi dalam bisnis keluarga, suksesi, kompetensi, dan budaya dalam perusahaan keluarga sebagai tawaran paradigma baru dalam bisnis keluarga. Semua ini tidak lain sebagai counter attack terhadap

mitos: “generasi pertama membangun, generasi kedua menikmati, dan generasi ketiga menghancurkan”. Keberlanjutan bisnis keluarga sebagian besar ditentukan oleh proses suksesi yang menunjuk untuk memimpin bisnis keluarga. Sebagian besar penelitian mendiskusikan proses suksesi yang terjadi di dalam bisnis keluarga, dan beberapa mengaitkannya dengan kinerja perusahaan setelah suksesi berlangsung.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasar latar belakang tersebut maka masalah dalam penelitian ini dirumuskan dengan fokus yang lebih ditekankan pada faktor – faktor kesuksesan suksesi UMKM. Faktor suksesi pada penelitian ini akan diteliti dengan seksama guna membentuk fakto-faktor yang telah dilakukan UMKM guna proses suksesi. Oleh karena itu rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang menentukan kesuksesan suksesi UMKM di kota Surabaya?
2. Faktor yang manakah yang paling dominan mempengaruhi kesuksesan suksesi UMKM di kota Surabaya?

1.3. Luaran penelitian

Target dan luaran dalam penelitian dosen pemula ini adalah:

Tabel 1.1. Luaran Penelitian

No	Jenis Luaran				Indikator capaian		
	Kategori	Sub Kategori	Wajib	Tambahan	TS ¹⁾	TS+1	TS+2
1	Artikel ilmiah di muat di	Internasional Bereputasi	-	-	-	-	-
		Nasional Terakreditasi	-	-	-	-	-
		Nasional Tidak Terakreditasi	✓	-	<i>Published</i>	-	-
2	Artikel Ilmiah Di muat di Prosiding	Internasional Terindeks	-	-	-	-	-
		Nasional	-	-	-	-	-
3	<i>Invited Speaker</i> dalam Temu Ilmiah	Internasional	-	-	-	-	-
		Nasional	-	-	-	-	-
4	<i>Visiting Lecturer</i>	Internasional	-	-	-	-	-
5	Hak Kekayaan	Paten	-	-	-	-	-
		Paten	-	-	-	-	-

	Intelektual (HKI)	Sederhana					
		Hak Cipta	-	-	-	-	-
		Merek Dagang	-	-	-	-	-
		Rahasia Dagang	-	-	-	-	-
		Desain Produk Industri	-	-	-	-	-
		Indikasi Geografis	-	-	-	-	-
		Perlindungan Varietas Tanaman	-	-	-	-	-
		Perlindungan Topografi Sirkuit Terpadu	-	-	-	-	-
6	Teknologi Tepat Guna		-	-	-	-	-
7	Model/Purwarupa/Desain/ Karya seni/ Rekayasa Sosial		-	-	-	-	-
8	Buku Ajar (ISBN)		-	-	-	-	-
9	Tingkat Kesiapan Teknologi (TKT)		-	-	1	-	-

Dalam konteks perusahaan keluarga, masalahnya menjadi kompleks karena perusahaan keluarga sebenarnya merupakan pertemuan antara dua institusi yang memiliki nilai, norma, dan prinsip yang berbeda, yaitu institusi keluarga dan institusi bisnis. Fungsi utama dari keluarga adalah untuk menumbuhkan rasa kepedulian dan kasih sayang di antara para anggotanya.

Hubungan sosial dalam keluarga dibentuk untuk memenuhi kebutuhan para anggotanya. Sedangkan fungsi utama dalam bisnis adalah menghasilkan barang dan jasa melalui pembagian tugas yang terorganisasi, sedangkan hubungan sosial dalam bisnis didasarkan pada norma-norma dan prinsip-prinsip yang memfasilitasi proses yang produktif.

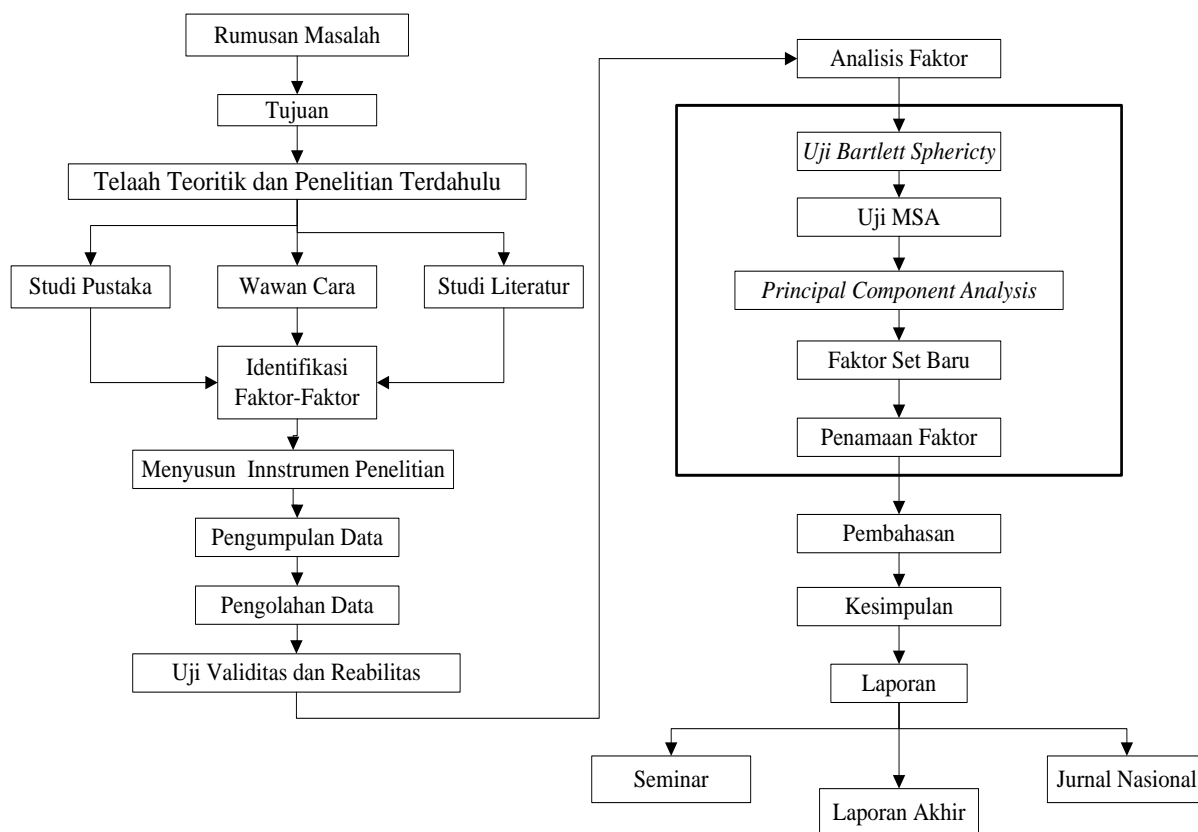
Perbedaan nilai, norma, dan prinsip antara institusi keluarga dan bisnis ini dapat menimbulkan konflik, yang bila tidak mampu dikelola dengan baik dapat mengakibatkan terganggunya hubungan antar anggota keluarga dan terhambatnya pencapaian tujuan bisnis perusahaan.

Jadi, di samping isu-isu yang berkaitan dengan organisasi seperti disebutkan di atas, perusahaan keluarga juga menghadapi isu-isu yang berhubungan dengan hubungan antar anggota keluarga. Mengingat pentingnya peranan perusahaan keluarga bagi perekonomian di banyak negara, baik di negara maju seperti Amerika Serikat (AS) maupun di negara berkembang seperti Indonesia, maka hal-hal yang berkaitan dengan pengelolaan perusahaan keluarga dan isu-isu yang menyertainya seperti yang disebutkan sebelum ini, sangat penting untuk dipahami dan dibahas secara mendalam oleh para pemimpin perusahaan keluarga dan juga generasi penerusnya.

BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1 Tahapan Penelitian



Gambar 4.1 Alur Penelitian

Penelitian ini dimulai dengan survey pendahuluan yaitu melakukan pengamatan di lapangan tentang usaha mikro kecil dan menengah di Kota Surabaya dan faktor yang menjadi pendukung kesuksesan suksesi UMKM, disamping itu juga mencari data sekunder tentang UMKM yang ada di Kota Surabaya, setelah diketemukan permasalahan yang ada pada UMKM, maka dilakukan telaah pustaka untuk merumuskan jawaban dari masalah tersebut dan dilakukan studi pustaka, wawan cara, studi literatur untuk mengidentifikasi faktor-faktor kesuksesan suksesi untuk menyusun Instrument penelitian dan teknik pengumpulan data serta teknik analisis data yang digunakan yang digunakan untuk mendapatkan jawaban dari rumusan masalah sehingga didapatkan suatu temuan dalam penelitian ini.

4.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan kota Surabaya dimana kota Surabaya merupakan kota metropolis yang sangat memungkinkan UMKM bisa berkembang dalam mengurangi pengangguran yang sering terjadi karena PHK dan banyaknya jumlah lulusan sekolah ataupun Perguruan Tinggi yang tidak seimbang dengan jumlah lapangan kerja yang tersedia, maupun para penduduk urban yang terus masuk ke kota metropolitan ini, sehingga diperlukan UMKM yang sustainabel dengan merencanakan suksesi untuk generasi selanjutnya.

4.3 Faktor yang diamati

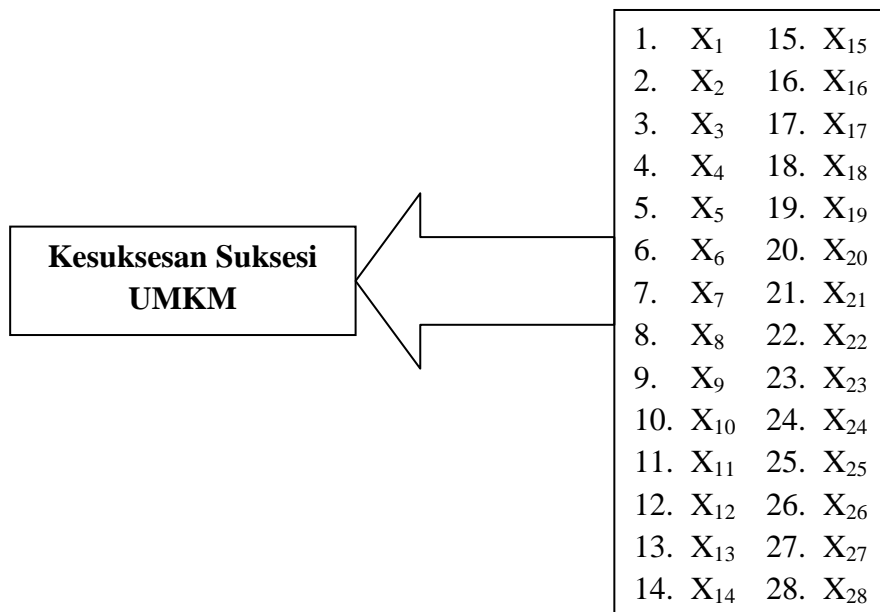
Faktor – faktor dalam penelitian ini di ambil dari 3 tahap yaitu studi pustaka, studi literatur dan wawancara yang di lakukan oleh peneliti, dengan faktor-faktor (Siswoyo dan Haryadi, 2014) yang antara lain adalah sebagai berikut :

1. Keikutsertaan generasi sebelumnya dalam mementor suksesor
2. Pengenalan terhadap konsumen
3. Motivasi dari generasi sebelumnya,
4. Pengenalan terhadap *supplier*
5. Generasi sebelumnya memilih suksesor dari urutan anak
6. Keterlibatan anggota keluarga dalam suksesi
7. Memberikan pelatihan,
8. Mencari pengalaman untuk berbisnis di dalam atau di luar usaha
9. Paksaan dari generasi sebelumnya
10. Generasi sebelumnya memilih suksesor dari Jenis kelamin suksesor
11. Pengenalan terhadap proses bisnis
12. Dalam menentukan waktu pergantian suksesor umur menjadi pertimbangan
13. Kerelaan dan kebesaran hati pendiri,
14. Pengalaman yang cukup dari suksesor
15. Memperkenalkan bisnis sejak dini ke pada suksesor
16. Frekuensi Komunikasi dengan generasi sebelumnya
17. Pengenalan terhadap Pesaing
18. Menjabarkan tugas dan kewajiban dari generasi sebelumnya,
19. Kepercayaan generasi sebelumnya kepada suksesor
20. Menitik beratkan pada kompetensi suksesor
21. Keharmonisan dengan saudara kandung
22. Generasi sebelumnya memilih suksesor dari Tingkat Pendidikan suksesor

23. Hubungan dengan generasi sebelumnya
24. Pengenalan terhadap internal bisnis (keluarga atau karyawan)
25. Memberikan umpan balik.
26. Isi komunikasi antar generasi sering membahas tentang bisnis
27. keberminatan untuk menjadi suksesor
28. Keadilan anatar anggota keluarga

4.4 Model Penelitian

Berdasarkan kajian teori diatas maka dapat di gambarkan bahwa faktor-faktor kesuksesan Suksesi UMKM dapat di lihat dari 28 faktor, secara struktural dapat di gambarkan sebagai berikut:



Gambar 4.2 Model Penelitian

4.5 Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian adalah merupakan rencana dan struktur identifikasi yang dibuat peneliti untuk memperoleh jawaban dari responden dari pertanyaan dalam kuesioner penelitian yang hasilnya akan dikembangkan melalui beberapa tahap pengujian sebagai pembuktian hipotesis penelitian sebelum mengambil kesimpulan penelitian.

Tahapan yang dilakukan dalam rancangan penellitian ini dimulai dari kegiatan perumusan masalah yang diformulasikan dengan tujuan penelitian yang di dasarkan pada latar belakang masalah dengan identifikasi faktor-faktor, penyusunan instrument berupa kuesioner dilakukan untuk mendapatkan data melalui survey terhadap responden terpilih

sesuai unit analisis data, kemudian dilakukan penentuan model teknik analisis data yang akan dipakai. Berdasarkan hasil analisis data selanjutnya dilakukan pembahasan dengan melakukan eksplorasi temuan penelitian dengan terlebih dahulu melakukan konfirmasi hubungan atau pengaruh dengan penelitian terdahulu, setelah itu dilakukan pengambilan kesimpulan penelitian dan didiskusikan dalam pertemuan forum ilmiah sebelum data dipublikasi melalui Jurnal.

Penelitian ini merupakan penelitian *Discriptive explanatory* dengan menggunakan jenis penelitian korelasional yaitu melakukan analisa dengan Analisis faktor eksploratori atau analisis komponen utama (*PCA/principle component analysis*) yaitu suatu teknik analisis faktor di mana beberapa faktor yang akan terbentuk berupa variabel laten yang belum dapat ditentukan sebelum analisis dilakukan.

Pada prinsipnya analisis faktor eksploratori di mana terbentuknya faktor-faktor atau variabel laten baru adalah bersifat acak, yang selanjutnya dapat diinterpretasi sesuai dengan faktor atau komponen atau konstruk yang terbentuk. Analisis faktor eksploratori persis sama dengan analisis komponen utama (PCA).

Dalam analisis faktor eksploratori di mana peneliti tidak atau belum mempunyai pengetahuan atau teori atau suatu hipotesis yang menyusun struktur faktor-faktornya yang akan dibentuk atau yang terbentuk, sehingga dengan demikian pada analisis faktor eksploratori merupakan teknik untuk membantu membangun teori baru.

4.6 Sampel Penelitian

Sampel adalah sebagian pemilik usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) yang telah dilanjutkan oleh generasi ke dua atau seterusnya di kota Surabaya. Teknik penentuan sampel menggunakan *Purposive sampling*. Besar sampel dalam penelitian ini sebanyak 100 responden dari pemilik Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) di kota Surabaya.

4.7 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan metode survey dimana peneliti menggali data dari persepsi responden yang dilakukan dengan wawancara bantu dengan instrument questioner dan dilengkapi dengan wawancara terhadap responden.

Pengujian Validitas Alat Ukur (*Construct Validity* instrumen penelitian dilakukan dengan menggunakan indeks korelasi Product Moment Pearson, yaitu dengan cara membandingkan angka r "Product Moment" dari skor setiap item dan skor total tiap variabel dengan nilai kritis r pada tingkat kepercayaan 5 % dan derajat kebebasan ($df = n-2$), yaitu

sebesar 0,3. Jika nilai r dari Product Moment lebih besar dari 0,3 maka dinyatakan valid (Solimun,2002:70).

Sedangkan Uji realibilitas instrumen dilakukan dengan menggunakan metode *Alpha Cronbach* dimana disyaratkan $\alpha > 0.6$ (Malhotra,2004:268). Langkah-langkah yang akan dilakukan dalam proses pengumpulan data adalah sebagai berikut:

- a. Menyiapkan kuisioner.
- b. Validasi Instrumen.
- c. Pelaksanaan Pengumpulan data.
- d. Selanjutnya data yang terkumpul ditabulasi, diolah, dan diinterpretasi sesuai tujuan penelitian.

Pengukuran dengan skala *Likert* yaitu dengan memberikan bobot tertentu pada setiap jawaban pernyataan variabel yang akan diteliti. Skala model *Likert* yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan skala 1 sampai dengan 5 dengan menggunakan interval yang sama yaitu dengan menggunakan rumus interval sebagai berikut (John, W. Best, 1977) :

$$i = \frac{\text{Range}}{k} = \frac{5 - 1}{5} = 0,80$$

Sehingga kategori dan skala rating dalam penelitian ini dapat di tentukan sebagai berikut:

Tabel 4.1.
Skala Rating dan Kategori Jawaban dan Interval yang sama

No.	Rata-rata	Jawaban	Kategori
1	1,00 - 1,80	Sangat tidak setuju (STS)	Sangat Rendah/ Sangat Longgar/Sangat Kurang
2	1,81 - 2,60	Tidak setuju (TS)	Rendah /Longgar/Kurang
3	2,61 - 3,40	Netral (N)	Cukup
4	3,41 - 4,20	Setuju (S)	Tinggi/Kuat/Baik
5	4,21 - 5,00	Sangat Setuju (SS)	Sangat Tinggi/ Sangat Kuat/Sangat Baik

Sumber: John, W. Best, 1977

4.8 Teknik Analisis Data

Analisis faktor adalah teknik yang digunakan untuk menganalisis struktur dengan hubungan antara variabel-variabel dengan jumlah yang besar, misalnya hasil tes, bentuk tes, respon dari angket, angket dan lainnya, analisis tersebut dilakukan dengan cara menentukan variabel-variabel yang paling saling berhubungan / faktor. Fungsi umum dari analisa faktor ialah untuk menemukan cara dalam merangkum informasi dalam bentuk faktor-faktor (variabel-variabel) menjadi faktor yang lebih kecil tanpa mengurangi informasi yang sudah dikumpulkan (Hairs, *et al*, 2006).

Tahapan melakukan analisa faktor yaitu:

1. Analisa Deskriptif

Analisis deskriptif memberikan gambaran tentang data yang dimiliki. Pada analisis faktor, gambaran yang diberikan melalui *mean* (rata-rata hitung) dan *standart deviation* (standart deviasi) setiap variabel. Pada analisis deskriptif dilakukan dua macam test, yaitu:

- a. *KMO and Bariett's Test*

Kaiser Meyer Oikin Measure of Sampling Adequency, yang merupakan indeks perbandingan koefisien korelasi dengan koefisien parsial, nilainya harus lebih besar dari 0,5 (Hair, 2010). Sedangkan *Barlett's Test* yaitu test yang digunakan untuk membuktikan variabel-variabel penelitian tidak berkorelasi satu dengan lainnya, nilai dari *Barlett's Test* harus menunjukkan angka signifikan $< 0,05$ (Hair, 2010) agar analisis faktor dapat dilakukan

- b. *Anti Image Matrices*

Tabel *anti image matrices* digunakan untuk melihat variabel-variabel mana saja yang layak untuk dibuat analisis faktor sedangkan angka-angka dalam matriks menyatakan korelasi antar variabel independen.

2. *Extraction*

Ekstrasi merupakan metode untuk mereduksi data dari beberapa variabel menjadi faktor yang lebih sedikit. Melalui analisa ini akan diperoleh hasil analisa sebagai berikut:

- a. *Communalities*

Communalities adalah jumlah kuadrat masing-masing faktor loading sebuah variabel yang digunakan untuk menunjukkan proporsi variabel penelitian secara parsial terhadap faktor-faktor yang diekstrak secara simultan (Santoso, 2012). Sedangkan nilai standar minimum adalah korelasi masing-masing

variabel secara parsial dengan dirinya sendiri. *Communalities* tersebut selalu bernilai positif.

b. *Total Variance Explained*

Total Variance Explained berfungsi untuk mengekstrak sejumlah variabel menjadi beberapa faktor baru. Setiap faktor dalam *Total Variance Explained* mewakili variabel-variabel yang dianalisis, ditunjukkan oleh besarnya varians yang dijelaskan. Varians yang dimaksud adalah varians variabel-variabel yang sudah distandarisasi. Dalam tabel *Total Variance Explained* terdapat *Extraction Sum of Square Loading* didasarkan pada *eigenvalue* yang lebih besar dari 1.0. Jumlah faktor yang diekstraksi dalam pendekatan ini didasarkan pada presentas variasi kumulatif, di mana faktor-faktor yang diekstraksi mencapai kurang lebih 60% dari variasi.

c. *Component Matrix* dan *Rotated Component Matrix*

Kedua tabel ini berguna untuk menjelaskan distribusi variabel-variabel ke dalam faktor-faktor yang terbentuk. *Component Matrix* memuat koefisien yang digunakan untuk menyatakan variabel standar yang disebut faktor. Koefisien faktor *loading* menerangkan korelasi antara variabel asal dengan faktornya. Nilai korelasi yang besar menyatakan hubungan yang erat antara faktor variabel asal sehingga variabel dapat digunakan untuk membentuk faktor. Dalam suatu matriks yang kompleks, sangat sulit mengintrepetasikan faktor. Oleh karena itu maka digunakan rotasi faktor matriks ditransformasikan ke dalam bentuk yang lebih sederhana sehingga lebih mudah untuk diintrepetasikan. Ada dua metode rotasi, yaitu metode *orthogonal* dan metode *oblique*. *Orthogonal rotation methods* adalah rotasi yang paling sederhana, dimana sumbu dipertahankan 90 derajat. *Oblique rotation methods* adalah metode rotasi dimana sumbu tidak dipertahankan 90 derajat.

Orthogonal rotation methods terdiri dari *quartimax rotation*, *varimax rotation*, dan *equimax rotation*. Sedangkan *oblique rotation methods* terdiri dari *oblimin* dan *promax rotation*. Kemudian dari hasil rotasi yang diperoleh, ditentukan rotasi manakah yang paling sesuai dengan memperhatikan *correlation* dan *anti image correlation*. Apabila rotasi *promax* ditentukan sebagai rotasi yang paling sesuai tentunya dibuat matriks korelasi faktor yang intrepetasinya akan lebih kompleks (karena faktor-faktor tersebut tidak lagi

pada sudut 90 derajat (*perpendicular*)), namun mereka berkorelasi satu sama lain. Pada rotasi *oblique* pola faktor (*factor pattern*) dan struktur faktor (*factor structure*) tidak lagi imbang (*not equal*); komunalitas suatu variabel tidak lagi dihitung sebagai jumlah kuadrat faktor *loading* sebuah baris matriks; dan proporsi *explained variance* sebuah faktor tidak lagi dihitung sebagai jumlah kuadrat *loadings* sebuah kolom matriks.

d. Interpretasi Faktor

Interpretasi faktor dilakukan dengan cara mengelompokkan variabel yang mempunyai faktor *loading* yang tinggi ke dalam faktor tersebut. Faktor *loading* harus lebih besar dari 0,5. Pada penelitian ini digunakan faktor *loading* $> 0,6$ sehingga variabel yang mempunyai faktor *loading* $\leq 0,6$ akan dikeluarkan dari model.

4.9. Uji Validitas dan Reliabilitas Data

Uji kualitas data dilakukan untuk mengetahui kualitas data penelitian yang diperoleh dari hasil pembagian kuisioner kepada responden, dilakukan uji validitas untuk mengetahui apakah setiap pernyataan pada kuisioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur serta dilakukan uji reliabilitas untuk mengetahui konsistensi jawaban responden dari setiap pernyataan pada kuisioner.

4.9.1. Uji Validitas

Uji Validitas adalah prosedur untuk memastikan apakah kuesioner yang akan dipakai untuk mengukur variabel penelitian valid atau tidak. Kuesioner dikatakan valid apabila dapat mempresentasikan atau mengukur apa yang hendak diukur (variabel penelitian). Dengan kata lain validitas adalah ukuran yang menunjukkan kevalidan dari suatu instrumen yang telah ditetapkan. Rincian pernyataan yang berkorelasi signifikan dengan skor total menunjukkan rincian pernyataan tersebut mampu memberi dukungan dalam membuktikan apa yang ingin dibuktikan.

Tabel *r* dalam penelitian ini menggunakan 30 responden dengan $\alpha = 0,05$ didapat *r* tabel sebesar 0,2960. Suatu item pernyataan dikatakan valid ketika *r* hitung $>$ *r* tabel. Ukuran lain yang dapat digunakan untuk menilai suatu instrumen valid atau tidak adalah dari nilai *sig*, pernyataan dikatakan valid ketika nilai *sig* lebih kecil dari 0,05. Hasil pengujian validitas

untuk masing – masing item pernyataan pada setiap variabel laten yang diringkas dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.2
Uji Validitas Instrumen

Variabel	<i>Pearson Correlation</i>	Sig.	Keterangan
X1	0.571	0.001	Valid
X2	0.729	0.000	Valid
X3	0.663	0.000	Valid
X4	0.695	0.000	Valid
X5	0.757	0.003	Valid
X6	0.516	0.004	Valid
X7	0.682	0.000	Valid
X8	0.403	0.027	Valid
X9	0.467	0.009	Valid
X10	0.461	0.010	Valid
X11	0.577	0.001	Valid
X12	0.434	0.017	Valid
X13	0.422	0.020	Valid
X14	0.606	0.000	Valid
X15	0.625	0.000	Valid
X16	0.647	0.000	Valid
X17	0.787	0.000	Valid

X18	0.573	0.001	Valid
X19	0.350	0.028	Valid
X20	0.492	0.006	Valid
X21	0.321	0.044	Valid
X22	0.473	0.008	Valid
X23	0.486	0.006	Valid
X24	0.495	0.005	Valid
X25	0.663	0.000	Valid
X26	0.421	0.021	Valid
X27	0.429	0.018	Valid
X28	0.587	0.001	Valid

Sumber: Data diolah

Dari hasil analisis pada tabel 4.2 di atas nilai r hitung telah lebih tinggi dari t tabel yang sebesar 0,2960 dan nilai sig dari keseluruhan variabel lebih kecil dari 0,05, maka dapat dimaknai bahwa semua pernyataan pengukur variabel – variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah valid dan layak untuk digunakan.

4.9.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menyangkut masalah ketepatan alat ukur. Uji reliabilitas dilakukan untuk menilai apakah jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan pada penelitian ini dikatakan handal atau dapat dipercaya (reliabel). Reliabel artinya jawaban untuk setiap pernyataan yang disampaikan kepada responden dijawab secara konsisten .

Ketepatan ini dapat dinilai dengan analisa statistik untuk mengetahui kesalahan ukur. Suatu instrumen dianggap reliabel apabila instrumen tersebut dapat dipercaya sebagai alat ukur data penelitian. Uji reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan rumus *Croanbach's Alpha*.

Pengujian reliabilitas menggunakan rumus *Croanbach's Alpha*, dengan kaidah jika nilai *Croanbach's Alpha* > 0.7 artinya reliabilitas mencukupi (sufficient reliability) sementara jika *Croanbach's Alpha* > 0.80 ini mensugestikan seluruh item reliabel dan seluruh tes secara konsisten memiliki reliabilitas yang kuat. Atau, ada pula yang memaknakananya jika *Croanbach's Alpha* > 0.90 maka reliabilitas sempurna. Jika *Croanbach's Alpha* antara $0.70 - 0.90$ maka reliabilitas tinggi. Jika *Croanbach's Alpha* memiliki nilai sebesar $0.50 - 0.70$ maka reliabilitas moderat. Jika *Croanbach's Alpha* bernilai < 0.50 maka reliabilitas rendah. Jika alpha rendah, kemungkinan satu atau beberapa item tidak reliabel. Apabila nilai *Croanbach's Alpha* dari suatu instrument semakin mendekati 1,00 maka kuesioner dikatakan handal dan dapat digunakan.

Hasil penghitungan koefisien *Croanbach's Alpha* guna pengujian reliabilitas dengan bantuan aplikasi SPSS untuk masing – masing konstruk variabel laten yang diringkaskan dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.3.
Uji Reliabititas Instrumen

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.892	.909	30

Dari hasil analisis pada tabel 4.3 di atas menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* pada setiap variabelnya maupun gabungan lebih besar dari 0.7, sehingga dapat dikatakan keseluruhan variabel dalam penelitian ini reliabel.

Tabel 4.4.
Uji ReliabititasPer Item

Variabel	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Kategori
X1	0.887	Tinggi

X2	0.883	Tinggi
X3	0.885	Tinggi
X4	0.884	Tinggi
X5	0.895	Tinggi
X6	0.889	Tinggi
X7	0.885	Tinggi
X8	0.893	Tinggi
X9	0.891	Tinggi
X10	0.890	Tinggi
X11	0.887	Tinggi
X12	0.891	Tinggi
X13	0.891	Tinggi
X14	0.887	Tinggi
X15	0.886	Tinggi
X16	0.887	Tinggi
X17	0.884	Tinggi
X18	0.889	Tinggi
X19	0.891	Tinggi
X20	0.889	Tinggi
X21	0.891	Tinggi
X22	0.890	Tinggi
X23	0.889	Tinggi

X24	0.889	Tinggi
X25	0.885	Tinggi
X26	0.893	Tinggi
X27	0.890	Tinggi
X28	0.888	Tinggi
Keseluruhan	0.892	Tinggi

Sumber: Data diolah

Nilai pada kolom *Cronbach Alpha if item deleted* menunjukkan nilai *cronbach alpha* yang diperoleh bila butir pertanyaan pada baris itu dihapus. Jika suatu butir pertanyaan memiliki nilai *Cronbach's Alpha* pada kolom *Cronbach Alpha if item deleted* lebih besar dari nilai *Cronbach's Alpha* keseluruhan skala pengukuran, maka butir tersebut harus dihapus atau butir pertanyaan itu harus direvisi bila butir itu secara teoritis diperlukan untuk dianalisis. Pada Tabel 4.4 tidak ada nilai *Cronbach Alpha if item deleted* yang melebihi 0,892, sehingga dapat dikatakan reliabel pada setiap item pertanyaannya.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian, dan analisa pembahasan tentang faktor-faktor kesuksesasan sebuah suksesi di UMKM kota Surabaya, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat enam faktor yang menjadi pertimbangan responden terhadap kesuksesan suksesi UMKM di kota Surabaya, yaitu:

1. Faktor I: Prosedur Penyiapan Suksesi
 - a. Motivasi dari generasi sebelumnya (X3)
 - b. Memberikan pelatihan (X7)
 - c. Paksaan dari generasi sebelumnya (X9)
 - d. Pengenalan terhadap Proses bisnis (X11)
 - e. Memperkenalkan bisnis sejak dini ke pada suksesor (X15)
 - f. Menjabarkan tugas dan kewajiban dari generasi sebelumnya (X18)
2. Faktor II: Karakteristik Suksesor
 - a. Generasi sebelumnya memilih suksesor dari Jenis kelamin suksesor (X10)
 - b. Dalam menentukan waktu pergantian suksesor umur menjadi pertimbangan (X12)
 - c. Menitik beratkan pada kompetensi suksesor (X20)
3. Faktor III: Kesiapan Generasi Sebelumnya
 - a. Keikutsertaan generasi sebelumnya dalam mementor suksesor (X1)
 - b. Kerelaan dan kebesaran hati pendiri (X13)
4. Faktor IV: Komunikasi dalam Proses Suksesi
 - a. Keterlibatan anggota keluarga dalam suksesi (X6)
 - b. Frekuensi Komunikasi dengan generasi sebelumnya (X16)
 - c. Isi komunikasi antar generasi sering membahas tentang bisnis (X26)
5. Faktor V: Hubungan Anggota Keluarga
 - a. Hubungan dengan generasi sebelumnya (X23)
 - b. Keadilan anatar anggota keluarga (X28)
6. Faktor VI: Pengenalan Lingkungan Bisnis
 - a. Pengenalan terhadap Konsumen (X2)

b. Pengenalan terhadap Pesaing (X17)

Keenam faktor variabel tersebut dapat dikatakan sebagai variabel baru yang berpengaruh terhadap proses kesuksesan suksesi pada UMKM di Surabaya, sehingga dapat disimpulkan UMKM yang akan melaksanakan suksesi dapat lebih berfokus untuk memperhatikan enam faktor dari 18 variabel yang telah terkelompok kedalam enam faktor tersebut.

7.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang sudah ditarik, dapat diberikan beberapa saran yaitu:

1. Faktor I: Prosedur Penyiapan Suksesi

Dalam hal ini UMKM yang akan melaksanakan suksesi di sarankan untuk menyiapkan sejak dini untuk prosedur penyiapan suksesi dengan cara selalu memberikan motivasi kepada suksesor untuk meneruskan bisnis keluarga dengan cara berulang-ulang guna memberikan semangat kepada suksesor untuk mau dan bersedia untuk melanjutkan bisnis keluarga, selain itu di sarankan untuk suksesor di beri pelatihan secara langsung oleh generasi sebelumnya tentang proses bisnis serta menjabarkan tentang tugas dan kewajiban yang akan di laksanakan apabila suksesor memegang bisnis keluarga guna mempersiapkan suksesor untuk menjadi penerus bisnis keluarga.

2. Faktor II: Karakteristik Suksesor

UMKM disarankan untuk mulai mempersiapkan generasi penerus dengan melihat kompetensi generasi penerus dengan menyiapkan keahlian melalui pengalaman ataupun pendidikan formal maupun nonformal guna meningkatkan dan menyiapkan kompetensi suksesor guna dapat mengembangkan bisnis keluarga, serta mempersiapkan suksesor dengan melihat waktu yang tepat bagi suksesor untuk melanjutkan bisnis keluarga dengan mempertimbangkan usia suksesor dalam kategori matang untuk melanjutkan bisnis keluarga.

3. Faktor III: Kesiapan Generasi Sebelumnya

Dalam melaksanakan suksesi perlu adanya kesiapan dari generasi sebelumnya dengan menitik beratkan pada kerelaan dan keiklasan untuk memberikan kewenangan secara menyeluruh kepada suksesor, karena suksesor akan merasa dipercaya oleh

generasi sebelumnya kalau suksesor mampu dalam menjalankan bisnis keluarga, tetapi dalam pemberian kepercayaan tersebut generasi sebelumnya juga harus melakukan mentoring kepada generasi penerus agar generasi penerus benar-benar mampu menjalankan bisnis keluarga.

4. Faktor IV: Komunikasi dalam Proses Suksesi

Dalam proses suksesi sebaiknya melibatkan seluruh anggota keluarga agar ada transparansi dalam penentuan penerus bisnis keluarga.

Komunikasi antar generasi seharusnya terjalin dengan baik, dengan adanya komunikasi yang intens suksesor juga belajar dari pengalaman dalam mengembangkan bisnis dan cerita tentang kegagalan yang pernah dilakukan generasi sebelumnya agar tidak terjadi lagi oleh generasi berikutnya, selain itu komunikasi untuk pengembangan bisnis juga sangat diperlukan dalam mempersiapkan suksesor dan sesudah suksesor telah memegang bisnis keluarga.

5. Faktor V: Hubungan Anggota Keluarga

Generasi sebelumnya harus menjaga hubungan antar keluarga serta adil kepada seluruh anggota keluarga. Hal ini dapat membuat keharmonisan hubungan antar saudara dan dapat meminimalisir terjadinya berebut kepemimpinan dalam bisnis keluarga.

6. Faktor VI: Pengenalan Lingkungan Bisnis

Memperkenalkan lingkungan bisnis kepada penerus bisnis keluarga seharusnya dilakukan oleh UMKM karena hal tersebut merupakan awal dari proses suksesi guna suksesor dapat menjalankan bisnis dengan lebih mudah, memperkenalkan siapa konsumen atau pelanggan yang biasa beli di tempat tersebut agar konsumen dan suksesor dapat berkomunikasi tanpa ada rasa canggung serta memberipengetahuan suksesor tentang siapa pesaingnya guna dapat mengembangkan strategi yang tepat agar tidak kalah ataupun lebih maju dari pesaing dari bisnis keluarga.